INDUSTRY

PROFILE

On- and Off-highway Medium/Heavy-duty Trucks

Canada

90-00484/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3053

INDUSTRY PROFILE

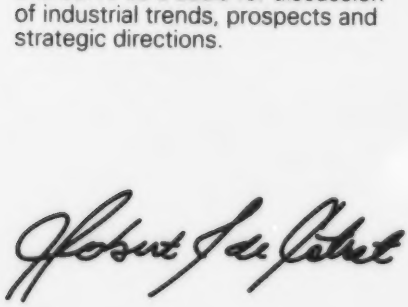
ON- AND OFF-HIGHWAY MEDIUM/HEAVY-DUTY TRUCKS

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

Introduction

In broad terms, the automotive industry in Canada includes the manufacturers of motor vehicles (passenger cars, trucks, buses and specialty vehicles), motor vehicle parts and tires and tubes for use as original equipment in the assembly of motor vehicles as well as in the aftermarket. Automotive production is directly linked to many other key industries in Canada: iron and steel, fabricated metals, aluminum alloys, rubber, plastics, textiles, glass and chemicals.

In 1986, this wide range of automotive activities accounted for some 16 percent of total Canadian shipments of manufactured products, and approximately 44 percent of the total of manufactured exports (fabricated materials and end products) to the United States. In 1986, automotive shipments reached almost $41 billion*, composed of $25.1 billion in automobile, truck and bus assembly, $12.2 billion in parts, $1.8 billion* in specialty vehicles and in excess of $1.8 billion* in tires and tubes. In the same year, total employment reached some 148 800* persons, with 49 800 engaged in automobile, truck and bus assembly, 16 600* in specialty vehicle production, 68 400 in parts production and an estimated 14 000* in the manufacture of tires and tubes.

In addition to on- and off-highway medium/heavy-duty trucks, profiles have been prepared covering:

- Automotive Parts
- Automotive Tires and Tubes
- Buses
- Light Motor Vehicles
- Specialty Vehicles

1. Structure and Performance

Structure

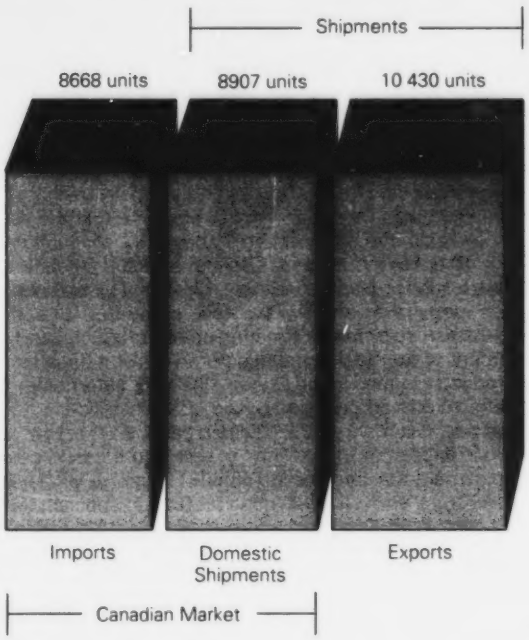
The medium/heavy-duty truck industry consists of manufacturers mainly engaged in assembling cabs and chassis for the largest highway freight haulers; off-highway haulage vehicles for the construction, mining and forestry industries; and special-purpose products, such as concrete mixers. Truck-trailer and body manufacturers, which provide a customized product mounted on chassis provided by truck manufacturers, are covered in the Specialty Vehicles Industry Profile.

In 1986, the medium/heavy-duty truck industry employed 3630 persons in the production of 19 637 vehicles, with a value of $1.5 billion. More than half of the shipments were exported to the United States. Imports, largely from the United States, represented close to half the domestic market. A significant portion of truck production occurs outside the automotive corridor in southern Ontario. Of the eight establishments in Canada, four are located in Ontario, one is in Quebec and three are in British Columbia. The industry is particularly important to British Columbia, where the three establishments constitute the province's total vehicle-assembly industry.

---

* *ISTC estimate*

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

Note: Data are for on-highway trucks only.

The on- and off-highway vehicles are two distinct sub-sectors of the truck industry. The on-highway sub-sector is confined to one product area, specifically Class 8 trucks, defined as heavy-duty highway freight haulers over 16.76 tonnes (33 000 lb.) gross vehicle weight. This sub-sector, which employed 3230 persons in 1986, consists of four subsidiaries of American companies — Freightliner of Canada Ltd. of Burnaby, British Columbia; Paccar Canada Ltd. of Ste-Thérèse, Quebec; Navistar International Corporation Canada of Chatham, Ontario; and Mack Canada Inc. of Oakville, Ontario — in addition to one wholly owned Canadian company, Western Star Trucks Inc. of Kelowna, British Columbia.

These manufacturers operate under the 1965 Canada-U.S. Automotive Products Tariff Agreement (Auto Pact), which allows duty-free trade in new vehicles and original equipment parts, conditional on the achievement of certain Canadian performance criteria. Canadian producers assemble a limited range of models which are also assembled in larger plants in the United States. The Auto Pact has strongly influenced the pattern of trade. Of the 19 337 units produced in 1986 (net sales value of $1.3 billion), approximately 10 430 vehicles were exported to the United States (54 percent of shipments). At the same time, some 8668 units were imported, largely from the United States (49 percent of the domestic market).

In contrast, the off-highway sub-sector is much smaller and produces more specialized vehicles. This sub-sector, which employed an estimated 400 persons in 1986, consists of two wholly owned subsidiaries of U.S. firms (Wabco Haulpack Division of Dresser Canada of Paris, Ontario, and V.M.E Equipment of Canada, Guelph, Ontario) and one British-owned firm (Pacific Truck & Trailer Ltd. of Vancouver, British Columbia). These firms are not limited to any one class of vehicle but, instead, have the capacity to produce a range of haulers for the construction, mining and forestry industries with payloads ranging from 20 tonnes to more than 200 tonnes. They not only assemble, but also undertake application-oriented research and development.

The sub-sector operates under the Off-highway Vehicle Duty Remission Order which provides the same benefits and imposes the same conditions as the Auto Pact. In contrast to the on-highway sub-sector, there are practically no export sales to the United States and imports are minimal. This is due to the fact that production is geared to specific resource-based projects around the world, mostly in developing countries. Consequently, of the estimated 300 units (net sales value of $224 million) produced in 1986, almost all were exported to overseas markets.

Performance

The growth of the medium/heavy-duty truck industry peaked in the late 1970s. In the 1973-80 period, both the on- and off-highway truck sub-sectors were robust due to the expansion of resource-based industries around the world. For example, North American retail sales of Class 8 trucks reached a high of 174 000 units in 1979, as compared to 115 000 units in 1986. The industry, however, was dealt a severe blow in the 1981-82 recession when production declined by more than 50 percent, and has never fully recovered. Since 1983, there has been modest recovery, but production is still at only 78 percent of the 1979 level. Decreased performance can be attributed to the international debt crisis which has significantly constrained sales to the developing countries, increased import competition, and led to a restructuring of the North American economy, which has resulted in a lower demand for trucks. Furthermore, North American manufacturers, since the early 1980s, have been facing increased international competition for the remaining market.

Canadian production of on-highway trucks, which is confined to Class 8 vehicles, has been averaging 15 180 units over the last five years, as compared to just under 30 000 units prior to 1980. Of this amount, some 8767 vehicles are exported annually to the United States. The Canadian market of 12 400 units is supplied by domestic production and 6000 imported units. Overseas imports have been taking an increasing share of the Canadian market as a result of European companies following a strategy of purchasing interests in U.S. corporations during downcycles (i.e., Renault/Mack and Mercedes Benz/Freightliner) or forming strategic links (GM/Volvo).

Similarly, the off-highway truck sub-sector has shrunk significantly because of a protracted softening of markets. Until the early 1980s, there were five Canadian manufacturers of off-highway mining and construction trucks. Since overseas markets collapsed and because significant, major new markets have not developed in North America, three Canadian operations dropped their off-highway product line by 1984: General Motors Diesel Division, Unit Rig and Equipment Company and Caterpillar Tractor Company. Two of the remaining companies — V.M.E (formerly Euclid) and Wabco Haulpack— export a significant portion of their production to offshore markets. The Pacific Rim represents an important market for Pacific Truck & Trailer, which manufactures Class 8 logging trucks.

While the Canadian on-highway truck sub-sector has been competitive within its market segments vis-à-vis U.S. operations, it will have to make significant adjustments in the near future in order to maintain its share of the North American market and to regain a foothold in developing countries. Basically, the industry is facing increasing competition from Europe, Japan and Latin America at a time when North American markets are expected to remain flat. In order to move inventories and maintain or increase market share, truck manufacturers have been cutting prices. This has led to an erosion in the profit margins of all truck manufacturers and has put further pressure on the industry to reduce costs through plant rationalization, productivity improvement, or both.

The basic strategy of all Canadian truck manufacturers in a highly competitive market is to trim costs, round out their product lines through imported vehicles and parts and, finally, to focus their resources on those areas where they have a competitive advantage.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The Canadian truck industry largely consists of assembly operations. What has given Canadian on-highway producers a competitive advantage is their access to the whole North American market, as a result of the Auto Pact, and competitive Canadian assembly costs. Canadian plants, as profit centres on the production side, are more profitable than their U.S. counterparts, due to the more reliable Class 8 market, lower debt burdens and greater economy and efficiency associated with producing one model of vehicle.

Competitive assembly costs have also been important for the off-highway sub-sector where assembly may take longer than 200 hours. In addition, Export Development Corporation (EDC) export financing, and Canadian International Development Agency (CIDA) aid programs facilitate export sales of trucks to developing countries, since most of the customers are governments and comparable financing is available to offshore competitors.

The major weakness of the Canadian on- and off-highway truck industry is that it lacks significant product research and development (R&D) capabilities. This is a result of foreign ownership and a lack of sufficient economies of scale. These same factors also inhibit the adoption of more efficient and innovative production technologies involving automation, robotics and computer-aided design.

Canada's relatively low volume of production has resulted in a lack of capacity to manufacture major components. While heavy-duty truck assemblers are able to source body, frame, driveline and suspension parts in Canada, all diesel engines, transmissions and systems are imported from the United States. This has meant that, despite meeting Auto Pact performance requirements on a corporate basis, the truck industry from time to time has difficulty in meeting EDC's and CIDA's "in-vehicle" Canadian-content threshold in order to be eligible for export financing under their programs.

Trade-related Factors

Canada produces highly competitive on- and off-highway vehicles which have been holding their own in North America, despite the growing competition from European and Japanese vehicles. The Canadian Most Favoured Nation (MFN) tariff of 9.2 percent provides local manufacturers with a degree of protection and encourages participation under the Auto Pact. The U.S. tariff is 25 percent, although vehicles produced in Canada enter duty-free if they meet the Auto Pact rule of origin (50 percent).

European tariff and non-tariff barriers are of little relevance to Canadian companies because there are few, if any, sales opportunities on the Continent. Canadian heavy-duty trucks are generally too large for European highways and there is a scarcity of resource-based projects requiring heavy-duty off-highway haulers.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), bilateral tariffs on vehicles and original equipment parts will be eliminated over 10 years and aftermarket parts over five years. Canadian provisions of the Auto Pact remain unchanged, although only those companies listed in the FTA will be able to participate. Companies participating in Canada must continue to meet Auto Pact performance requirements to retain eligibility for duty-free imports from third countries after bilateral tariffs are phased out. Under the FTA, vehicles and parts exported to the United States will be required to meet a new 50-percent North American rule of origin which is higher than the current U.S. Auto Pact requirement. This will encourage increased parts sourcing and provide opportunities for North American parts suppliers.

The FTA will also remove the restrictions on the importation of used trucks into Canada over a five-year period.

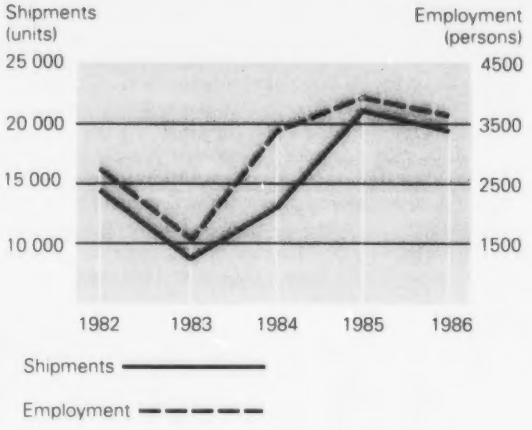
Technological Factors

Vehicle R&D is not carried out in Canada to any significant degree. This is primarily due to the fact that Canadian companies build-to-print and import most of the high-tech components.

The manufacture of power-train components for heavy trucks is concentrated in the United States. There is little incentive to manufacture such items in Canada as the broad range of variants required for Canadian production volumes are not sufficient to warrant the large capital investment that would be required. Although there is no capability in Canada for manufacturing diesel engines and transmissions, etc., for heavy-duty trucks, Canadian automotive parts producers are capable of providing other basic components.

Other Factors

Currency exchange rates and a high U.S. tariff have constrained Japanese and European direct exports of on-highway vehicles to North America. In order to minimize these effects, some overseas companies have begun to source trucks for the North American market from lower-cost producers such as Brazil.



Total Shipments and Employment

As well, the Canadian exchange rate with other currencies plays a significant role in the competitiveness of the off-highway sector. EDC financing is essential for successful bidding on overseas projects, including projects financed by the World Bank. Without the benefits of favourable exchange rates and export financing, Canadian off-highway hauler manufacturers would not be able to match foreign competition, which is increasing world market share through significantly lower wages and overheads, in addition to favourable financing packages.

3. Evolving Environment

The truck industry in North America is mature. It competes in a market which is also mature and only expected to grow at one or two percent per annum. In the case of off-highway haulers, while there may be an increase in demand in overseas markets, the debt problems of the developing countries will continue to constrain sales.

Weak demand and excess capacity globally have led to increased international competition in the North American market, and will likely be accompanied by highly competitive pricing, not only for the vehicles but also for components. Consequently, many companies are likely to experience low profitability. This will lead to further restrictions and continued implementation of cost-reduction measures.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement is not expected to have a significant impact on the truck sector in the short to medium term. Performance in the long term will depend on the competitiveness of Canadian plants, the importance of multilateral benefits to individual producers under the Auto Pact and the demand for North American-type trucks.

4. Competitiveness Assessment

In the present economic and regulatory environment, the Canadian on- and off-highway truck industry is competitive within its market niche. However, the North American industry is faced with excess capacity, and plants in Canada often produce models identical to those in the United States where production volumes are higher. In addition, European, Japanese and developing countries have targeted North America for market share growth. Consequently, as bilateral tariffs drop under the FTA, Canadian operations will have to demonstrate cost competitiveness and the importance of a Canadian location for responding to the specialized needs of the Canadian heavy-duty market. Continued access to export financing will remain an important factor when competing in export markets.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Surface Transportation and Machinery Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: On- and Off-Highway
Medium/Heavy-Duty Trucks
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3725

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 3231 (1980)

On- and off-highway	1979	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	10	10	10	9	9	8
Employment	5 646	2 728	1 574	3 439	3 950	3 630
Shipments ($ billions)	1.8	0.77	0.65	0.90	1.74	1.52
Shipments (units)	28 585	14 760	8 516	13 145	21 371	19 637

TRADE STATISTICS

On-highway only*	1979	1982	1983	1984	1985	1986
Shipments (units)	27 585	14 452	8 206	12 865	21 036	19 337
Exports (units)	14 617	8 032	6 201	7 382	11 790	10 430
Domestic shipments (units)	12 969	6 420	2 005	5 483	9 246	8 907
Imports (units)	8 617	4 454	2 718	6 048	8 062	8 668
Canadian market (units)	21 585	10 874	4 723	11 531	17 308	17 575
Exports as % of shipments	53	56	76	57	56	54
Imports as % of domestic market	40	41	57	52	47	49

On- and off-highway Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	95	5	—	—
	1983	95	5	—	—
	1984	90	10	—	—
	1985	90	10	—	—
	1986	90	10	—	—

On- and off-highway Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	90	—	5	5
	1983	90	—	5	5
	1984	90	—	10	—
	1985	90	—	10	—
	1986	90	—	10	—

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	—	10	60	—	30
Employment – % of total	—	17	51	—	32
Shipments – % of total	—	10	65	—	25

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Freightliner of Canada Ltd.	American	Burnaby, British Columbia
Paccar Canada Ltd.	American	Ste-Thérèse, Quebec
Navistar International Corporation Canada	American	Chatham, Ontario
Mack Canada Inc.	American	Oakville, Ontario
Western Star Trucks Inc.	Canadian	Kelowna, British Columbia
Wabco Haulpack Division of Dresser Canada	American	Paris, Ontario
V.M.E. Equipment of Canada	American	Guelph, Ontario
Pacific Truck & Trailer Ltd.	British	Vancouver, British Columbia

*Detailed off-highway statistics are not available.

PROFIL DE L'INDUSTRIE

I+I

Camions, poids lourds et véhicules tous terrains

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3053

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

CAMIONS, POIDS LOURDS ET VÉHICULES TOUS TERRAINS

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

Canada

Introduction

L'industrie canadienne de l'automobile regroupe les constructeurs de véhicules automobiles — voitures, camions, autobus et véhicules à usages spéciaux -- ainsi que les fabricants de pièces détachées, y compris les pneus et les chambres à air, d'origine ou de rechange. Au Canada, la production de véhicules automobiles est directement liée aux secteurs industriels suivants : fer et acier, métaux usinés, alliages d'aluminium, caoutchouc, plastiques, textiles, verre et produits chimiques.

En 1986, ce large éventail d'activités représentait environ 16 p. 100 des expéditions canadiennes de produits manufacturés et quelque 44 p. 100 des exportations — produits manufacturés et produits finis — vers les États-Unis. Les expéditions du secteur de l'automobile atteignaient presque 41 milliards de dollars*, soit 25,1 milliards pour le montage d'automobiles, de camions et d'autobus; 12,2 milliards pour les pièces; 1,8 milliard* pour les véhicules à usages spéciaux et plus de 1,8 milliard* pour les pneus et les chambres à air. Cette industrie employait près de 148 800* personnes, dont 49 800 étaient affectées au montage des automobiles, des camions et des autobus, 16 600* à la construction des véhicules à usages spéciaux, 68 400 à la fabrication de pièces et 14 000* à la fabrication de pneus et de chambres à air.

Ce profil sur les camions, les poids lourds et les véhicules tous terrains fait partie d'une série de profils préparée sur le secteur de l'automobile comprenant :

- les autobus
- les automobiles
- les pièces d'automobile
- les pneus et les chambres à air
- les véhicules à usages spéciaux.

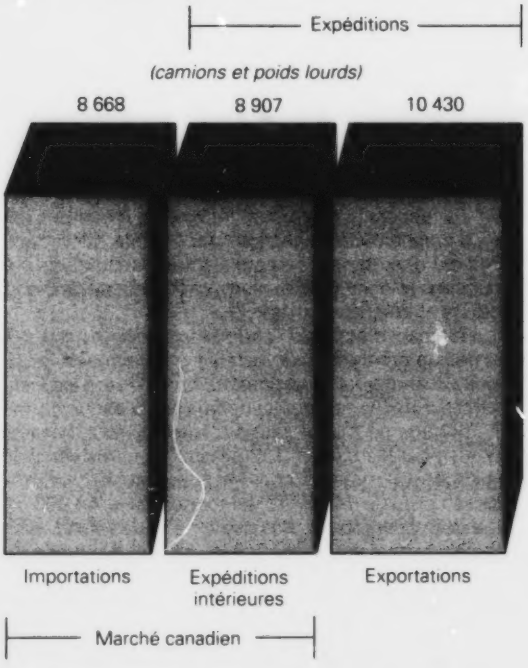
1. Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne des camions et des poids lourds regroupe les constructeurs spécialisés dans le montage des cabines et des châssis de véhicules de transport routier ou poids lourds, de véhicules tous terrains de roulage utilisés par l'industrie de la construction de même que dans les industries minière et forestière, ainsi que des véhicules à usage particulier, telles les bétonnières. Les constructeurs de remorques et de carrosseries, fabriquant des produits sur commande montés sur des châssis fournis par les constructeurs de camions, font l'objet du profil sur l'industrie des véhicules à usages spéciaux.

* *Estimations d'ISTC.*

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

En 1986, l'industrie des camions et des poids lourds, dont la production de 19 637 véhicules était évaluée à 1,5 milliard de dollars, employait 3 630 personnes. Plus de la moitié des expéditions étaient destinées au marché américain. Les importations, surtout en provenance des États-Unis, comptaient pour presque 50 p. 100 du marché intérieur. La production de camions se fait en grande partie à l'extérieur du « corridor de l'industrie automobile », situé dans le sud de l'Ontario. Au Canada, il existe 8 établissements, dont 4 sont installés en Ontario, 1 au Québec et 3 en Colombie-Britannique. Cette industrie est particulièrement importante pour cette province car ces 3 installations forment toute l'industrie automobile de la province.

Dans l'industrie des camions, les véhicules de transport routier et les véhicules tous terrains forment 2 sous-secteurs distincts. Le premier, soit les véhicules de transport routier, se spécialise dans la construction d'un seul véhicule, un camion de classe 8, défini comme un poids lourd, dont le poids brut est supérieur à 16,76 tonnes (33 000 lb.). Ce sous-secteur, qui employait 3 230 personnes en 1986, regroupe 1 société de propriété entièrement canadienne, Western Star Trucks Inc., installée à Kelowna, en Colombie-Britannique, et 4 filiales de sociétés américaines, soit Freightliner of Canada Ltd., de Burnaby, en Colombie-Britannique; Paccar Canada Ltd., de Sainte-Thérèse, au Québec; Navistar International Corporation Canada, de Chatham, et Mack Canada Inc., d'Oakville, toutes 2 en Ontario.

Les activités de ce sous-secteur s'exercent dans le cadre du Pacte de l'automobile de 1965 en vertu duquel les véhicules neufs et les pièces d'origine circulent librement entre le Canada et les États-Unis sous réserve du respect de certaines normes canadiennes de rendement. Ainsi, les constructeurs canadiens produisent une gamme limitée de modèles qui sont aussi montés dans les grandes usines américaines. Le Pacte de l'automobile a eu une incidence marquée sur les échanges commerciaux : des 19 337 camions construits au Canada en 1986 — chiffre d'affaires net, 1,3 milliard de dollars —, près de 10 430 ont été exportés aux États-Unis, soit 54 p. 100 des expéditions. Par ailleurs, quelque 8 668 camions, soit 49 p. 100 du marché intérieur, ont été importés surtout des États-Unis.

Par contraste, le sous-secteur des véhicules tous terrains est de moindre envergure et se spécialise dans la construction des véhicules particuliers. Ce sous-secteur, qui employait environ 400 personnes en 1986, regroupe 2 filiales en propriété exclusive de sociétés américaines installées en Ontario, soit Wabco Haulpack Division of Dresser Canada, à Paris, et V.M.E. Equipment of Canada Ltd., à Guelph, outre 1 société britannique, Pacific Truck & Trailer Ltd., à Vancouver, en Colombie-Britannique. Aucune de ces sociétés ne construit qu'une seule catégorie de véhicule; toutes peuvent produire une variété de véhicules de roulage utilisés par l'industrie de la construction et les industries minière et forestière et dont la charge utile varie de 20 à plus de 200 tonnes. Outre le montage, ces sociétés font des travaux de R-D axés sur les applications de leurs produits. Ce sous-secteur fonctionne conformément au décret de remise à l'égard des véhicules extraroutiers qui confère à ces sociétés les mêmes privilèges et leur impose les mêmes conditions que le Pacte de l'automobile. Contrairement au sous-secteur des camions et des poids lourds, les exportations aux États-Unis sont presque inexistantes et les importations sont négligeables, la production étant destinée aux grands projets d'exploitation des ressources naturelles, surtout dans les pays en développement. Par conséquent, les quelque 300 véhicules construits au Canada en 1986 — chiffre d'affaires net, 224 millions de dollars — ont presque tous été écoulés sur les marchés étrangers.

Rendement

La croissance de l'industrie des camions et des poids lourds a connu un sommet vers la fin des années 70. De 1973 à 1980, le marché des camions et des véhicules tous terrains est resté ferme, en raison de l'expansion, partout dans le monde, du secteur des ressources naturelles. Ainsi, en Amérique du Nord, les ventes au détail de camions de classe 8 se chiffraient à 174 000 en 1979, contre 115 000 en 1986. Cependant, la récession de 1981-1982 a si durement touché cette industrie — la production ayant chuté de plus de 50 p. 100 — qu'elle ne s'en est jamais vraiment remise. Depuis 1983, il y a eu une légère reprise, mais la production n'atteint encore que 78 p. 100 de son niveau de 1979. Ce faible taux de rendement est dû à la dette publique internationale, situation critique qui a entraîné une réduction des ventes aux pays en développement, a augmenté la concurrence des importations et a conduit à la rationalisation de l'économie nord-américaine, ce qui en retour a fait baisser la demande de camions. De plus, depuis le début des années 80, les constructeurs nord-américains doivent affronter une concurrence accrue sur les autres marchés internationaux.

Au cours des 5 dernières années, la production canadienne de camions et de poids lourds, qui se limite aux véhicules de classe 8, n'a été que de 15 180, contre près de 30 000 avant 1980. De ce nombre, environ 8 767 véhicules sont exportés chaque année aux États-Unis. D'autre part, la demande intérieure qui s'élève à 12 400 unités est satisfaite grâce à la production intérieure à laquelle s'ajoute l'importation de 6 000 unités par les 5 constructeurs canadiens. Les importations d'outre-mer ont considérablement augmenté leur part du marché canadien, certaines sociétés européennes ayant pour politique d'acquérir des intérêts dans des sociétés américaines en période de dépression (ainsi Renault/Mack et Mercedes Benz/Freightliner) ou de former des associations (GM/Volvo).

Le sous-secteur des véhicules tous terrains a connu une baisse semblable en raison de la faiblesse des marchés. Jusqu'au début des années 80, il existait 5 entreprises canadiennes spécialisées dans la construction de véhicules tous terrains destinés à l'industrie de la construction et à l'industrie minière. En 1984, l'effondrement des marchés d'outre-mer, conjugué au manque de débouchés sur le marché nord-américain, avait obligé la division General Motors Diesel ainsi que les sociétés Unit Rig and Equipment et Caterpillar Tractor, 3 sociétés canadiennes, à cesser leur production de véhicules tous terrains. Les 2 autres sociétés, V.M.E. (auparavant Euclid) et Wabco, exportent une bonne partie de leur production à l'étranger. De plus, les pays en bordure du Pacifique constituent un important marché pour Pacific Truck & Trailer, constructeur de camions de carottage de classe 8.

Même si jusqu'ici l'industrie canadienne des camions et des poids lourds a réussi à soutenir la concurrence américaine sur le marché intérieur, elle devra bientôt procéder à une rationalisation de ses activités pour conserver sa part du marché nord-américain et faire une nouvelle percée sur celui des pays en développement. De fait, cette industrie doit affronter la concurrence de plus en plus vive exercée par l'Europe de l'Ouest, le Japon et l'Amérique latine. Pour écouler les stocks et conserver ou augmenter leur part du marché, les constructeurs de camions ont coupé les prix, ce qui a diminué leurs marges bénéficiaires et les a obligés à réduire davantage leurs coûts, soit en rationalisant leur production, soit en l'améliorant ou en menant de front ces 2 opérations.

Pour survivre sur ce marché très compétitif, les constructeurs ont tous adopté le même plan d'action, réduisant leurs frais, élargissant leur gamme de produits en important des pièces et des véhicules et concentrant leurs ressources dans les secteurs où ils sont concurrentiels.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

L'industrie canadienne des camions se spécialise dans le montage. Sur le plan de la compétitivité, la force des constructeurs canadiens de camions et de poids lourds résulte de leurs coûts de production concurrentiels et de l'accès au marché nord-américain qui leur est assuré en vertu du Pacte de l'automobile. Les usines canadiennes, source de bénéfices sur le plan de la production, sont plus rentables que les usines américaines, en raison de la stabilité du marché des véhicules de classe 8, du fardeau de la dette moins élevé dans ce secteur, ainsi que des facteurs économie et rentabilité liés à la production d'un seul modèle de véhicule.

La compétitivité des frais de montage est aussi un facteur clé pour le sous-secteur des camions et des poids lourds, car le montage d'un véhicule peut parfois exiger plus de 200 heures. De plus, le financement des exportations par la Société pour l'expansion des exportations (SEE) ainsi que les programmes d'aide de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) facilitent les ventes de camions aux pays en développement. Dans ces pays, le gouvernement est souvent le principal acheteur et de plus, des programmes semblables de financement sont mis à la portée des concurrents étrangers.

La principale faiblesse de cette industrie résulte du manque de travaux de R-D axés sur les produits. Ce phénomène est dû à l'importance de la propriété étrangère et à l'impossibilité de réaliser des économies d'échelle. Pour ces mêmes raisons, les entreprises hésitent à adopter des techniques plus modernes et plus rentables, comme l'automatisation, la robotique et la conception assistée par ordinateur.

En raison de son faible taux de production, cette industrie ne dispose pas des compétences pour fabriquer les grandes composantes. Ainsi, les constructeurs de poids lourds se procurent au Canada la carrosserie, le châssis, la direction et les organes de suspension, mais doivent importer des États-Unis les moteurs diesels, les systèmes d'embrayage et les organes de transmission. Par conséquent, même si elles respectent les normes de rendement stipulées dans le Pacte, ces entreprises éprouvent parfois de la difficulté à atteindre les seuils de contenu canadien établis pour les véhicules, pour être admissibles aux programmes de financement des exportations de la SEE et de l'ACDI.

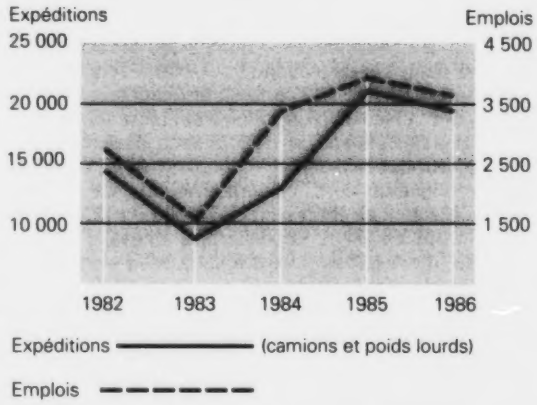
Facteurs liés au commerce

Cette industrie canadienne construit des véhicules très concurrentiels qui continuent à dominer le marché nord-américain, malgré la concurrence de plus en plus vive des véhicules européens et japonais. Le tarif de la nation la plus favorisée (TNF), de 9,2 p. 100 au Canada, protège les constructeurs et les incitent à participer aux termes du Pacte. Les États-Unis imposent un tarif de 25 p. 100, mais laissent entrer en franchise les véhicules construits au Canada qui respectent la règle d'origine de 50 p. 100 prévue dans le Pacte de l'automobile.

Les barrières européennes douanières et non douanières n'influent guère sur les entreprises canadiennes, car les débouchés sur le marché européen sont à peu près inexistants. En général, les poids lourds fabriqués au Canada sont trop grands pour les routes européennes et peu de grands projets d'exploitation des ressources requièrent des poids lourds tous terrains.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs bilatéraux en vigueur sur les véhicules et les pièces d'origine seront éliminés d'ici 10 ans et les tarifs sur les pièces de rechange le seront d'ici 5 ans. Les dispositions canadiennes du Pacte de l'automotile restent en vigueur, mais seules les sociétes agréées en vertu de l'Accord pourront s'en prévaloir.

Ces sociétes seront tenues de se conformer aux normes de rendement stipulées dans le Pacte pour être admissibles aux importations en franchise en provenance de pays tiers, une fois les tarifs bilatéraux éliminés. L'Accord prévoit aussi que les véhicules et les pièces exportés aux États-Unis seront régis par une nouvelle règle d'origine établissant à 50 p. 100 le contenu nord-américain, norme plus stricte que les dispositions actuelles du Pacte. Cette norme devrait faciliter l'approvisionnement en pièces et créer des débouchés pour les fournisseurs nord-américains.



L'Accord prévoit également la suppression des contrôles pour l'importation au Canada de camions d'occasion et ce, d'ici 5 ans.

Facteurs technologiques

Le Canada ne mène pas d'importants travaux de R-D axés sur les véhicules, car les entreprises canadiennes offrent des produits prêts-à-monter et importent la plupart des composantes de pointe.

La fabrication des organes de transmission pour poids lourds se faisant surtout aux États-Unis, les entreprises canadiennes hésitent à fabriquer ces composantes au Canada étant donné que la diversité requise pour rendre la production rentable ne suffit pas à justifier les énormes sommes qu'il faudrait investir. Cependant, même si le Canada ne dispose pas des compétences pour fabriquer les moteurs diesels ou les organes de transmission pour les poids lourds, les fabricants canadiens de pièces d'automobile peuvent fournir les autres composantes de base.

Autres facteurs

Les taux de change de même que les tarifs élevés imposés par les États-Unis ont nui aux exportations directes japonaises et européennes de camions et de poids lourds sur le marché nord-américain. Pour remédier à cette situation, certaines sociétés étrangères ont commencé à fournir des camions au marché nord-américain par l'intermédiaire de constructeurs disposant de main-d'œuvre bon marché, comme c'est le cas au Brésil.

Les taux de change canadien par rapport à d'autres devises sont aussi un facteur de la compétitivité du secteur des véhicules tous terrains. Le financement par l'intermédiaire de la SEE reste un élément essentiel pour obtenir des contrats outre-mer, y compris les projets financés par la Banque mondiale. Sans un taux de change favorable et le financement des exportations, les constructeurs canadiens de véhicules tous terrains ne pourraient pas soutenir la concurrence étrangère, qui accroît sa part du marché international grâce à des salaires et des frais généraux beaucoup moins élevés, et bénéficie d'avantageuses conditions de financement.

3. Évolution de l'environnement

L'industrie nord-américaine des camions est arrivée à maturité, tout comme le marché où elle livre concurrence; elle ne devrait donc connaître une croissance que de 1 à 2 p. 100 par an. Quant à la demande de véhicules tous terrains de roulage, elle pourrait augmenter sur les marchés étrangers, mais le lourd fardeau de la dette des pays en développement continuera à nuire aux ventes.

La faible demande conjuguée à la capacité excédentaire de cette industrie a intensifié la concurrence internationale sur le marché nord-américain, ce qui pourrait entraîner une guerre des prix non seulement pour les véhicules mais aussi pour les composantes. Comme les entreprises de cette industrie verront diminuer leurs bénéfices, elles chercheront donc à imposer des contrôles plus sévères et des mesures pour réduire davantage leurs coûts.

A court et à moyen termes, l'Accord de libre-échange ne devrait pas avoir de répercussions importantes sur le secteur des camions. A long terme, le rendement sera fonction de la compétitivité des usines canadiennes, de l'importance des avantages multilatéraux garantis aux constructeurs en vertu du Pacte de l'automobile, et de la demande de camions nord-américains.

4. Évaluation de la compétitivité

Dans le contexte économique et législatif actuel, l'industrie canadienne des camions, des poids lourds et des véhicules tous terrains est compétitive sur ses créneaux du marché. Cependant, l'industrie nord-américaine connaît une capacité excédentaire et les usines canadiennes construisent souvent des modèles identiques aux modèles américains dont le volume de production est supérieur. De plus, l'Europe de l'Ouest, le Japon et les pays en développement à la recherche actuellement de nouveaux débouchés considèrent l'Amérique du Nord comme leur cible. Par conséquent, avec l'élimination des tarifs bilatéraux aux termes de l'Accord, les entreprises canadiennes devront démontrer leur compétitivité au chapitre des coûts et prouver que leur présence au Canada leur permet de mieux répondre aux besoins particuliers du marché intérieur des poids lourds. Enfin, l'accès aux programmes de financement des exportations restera un important facteur de la concurrence de cette industrie sur les marchés d'exportation.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Matériel du transport de surface et machinerie
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Camions, poids lourds
et véhicules tous terrains
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3725

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 3231 (1980)*

Transport routier et hors route	1979	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	10	10	10	9	9	8
Emplois	5 646	2 728	1 574	3 439	3 950	3 630
Expéditions*	1,8	0,77	0,65	0,90	1,74	1,52
Expéditions (véhicules)	28 585	14 760	8 516	13 145	21 371	19 637

STATISTIQUES COMMERCIALES

Transport routier seulement**	1979	1982	1983	1984	1985	1986
Expéditions (véhicules)	27 585	14 452	8 206	12 865	21 036	19 337
Exportations (véhicules)	14 617	8 032	6 201	7 382	11 790	10 430
Expéditions intérieures (véhicules)	12 969	6 420	2 005	5 483	9 246	8 907
Importations (véhicules)	8 617	4 454	2 718	6 048	8 062	8 668
Marché intérieur (véhicules)	21 585	10 874	4 723	11 531	17 308	17 575
Exportations (en % des expéditions)	53	56	76	57	56	54
Importations (en % du marché intérieur)	40	41	57	52	47	49

Transport routier et hors route Source des importations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1982	95	5	—	—
	1983	95	5	—	—
	1984	90	10	—	—
	1985	90	10	—	—
	1986	90	10	—	—

Transport routier et hors route Destination des exportations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1982	90	—	5	5
	1983	90	—	5	5
	1984	90	—	10	—
	1985	90	—	10	—
	1986	90	—	10	—

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	—	10	60	—	30
Emplois (en %)	—	17	51	—	32
Exportations (en %)	—	10	65	—	25

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Freightliner of Canada Ltd.	américaine	Burnaby (C.-B.)
Paccar Canada Ltd.	américaine	Sainte-Thérèse (Québec)
Navistar International Corporation Canada	américaine	Chatham (Ontario)
Mack Canada Inc.	américaine	Oakville (Ontario)
Western Star Trucks Inc.	canadienne	Kelowna (C.-B.)
Wabco Haulpack Division of Dresser Canada	américaine	Paris (Ontario)
V.M.E. Equipment of Canada Ltd.	américaine	Guelph (Ontario)
Pacific Truck & Trailer Ltd.	britannique	Vancouver (C.-B.)

* Les montants indiqués sont exprimés en milliards de dollars.
** Des statistiques détaillées sur le sous-secteur des véhicules tous terrains ne sont pas disponibles.